

2013年上海的房地产明显已进入一个新的阶段,城市物业形态越来越多样,住宅、商场、酒店,甚至工业物业都亮点不断,可以用“精彩”来形容。这也是未来中国房地产进入到下一个发展期之后将要出现的形式。

——协信控股集团 CEO 刘爱明



2013  
行业启示

上海是中国房地产的龙头城市,按照今年房价的涨势来看,建筑的品质其实可以做得更好。关于房价的讨论终将过去,而建筑则是给城市留下的永恒的财产。

## 协信攻城 商业为先

2012年8月22日,协信集团以13.07亿元摘得虹桥商务区地块,宣告了这支“渝派地产”的重要力量正式“登陆”上海滩。今年,协信旗下的两大项目虹桥·协信中心和中环·协信天地已经蓄势待发,即将于明年初亮相。

### 跃进商业“3.0时代”

与传统房地产企业“住而优则商”的发展路径不同,协信从创业之初便将商业地产的包容与聚合融入了基因。协信控股集团CEO刘爱明表示:“协信从创立之初便与商业地产结缘,与之相依共生的方法论和价值观已渗透企业经营理念,逐步形成企业核心竞争能力,可以说协信的运营能力是刻在骨子里的。”

协信集团在经历了1994年创世之初的第一代商业集散中心,2005年第二代10万平方米量级的商业综合体之后,现已形成以“高端奢侈品中心、中高端购物中心、品质生活方式中心”三大“星光”系列为代表的多元化、高品质商业综合体产品。今年在上海着力打造的虹桥协信中心和中环协信天地正是协信第三代商业综合体的代表项目,也标志着协信所

打造的商业地产模式行进至“3.0时代”。

### 产业地产新模式

如果说协信在风头正劲的大虹桥拿地布局属于“意料之中”的话,那么中环协信天地“落子”市北老工业区则多少有些令人“意外”。

“张江是上海产业地产的第一个亮点,那么第二个就在市北。”从目前的规划来看,作为上海云计算的中心,市北产业园区即将被打造成一个全新的科技园区。“我们本身的招商、规划能力就比较强,产业地产是协信的强项,所以会关注到市北这块区域。”

在刘爱明看来,虽然目前一线城市的产业园区不少,但是普遍缺少商业配套。

“北京的中关村,上海的张江,这些产业园区可以说是非常成熟的,但是却连喝一杯咖啡的地方都没有。”

正是看到了目前产业地产模式的缺陷,协信在市北高新技术服务业园区开发了27万平方米的商业综合体中环·协信天地。“这是集团‘产城融合’理念的一个延伸,商业成型以后,对产业园区的招商与运营都是极为有力的。协信就是要打造一个生态和谐、宜居宜业、生产消费双重驱动的下一代产业园区。”

### “希望惊艳上海滩”

做“城市品质运营商”是协信集团对自身的定位。2012年拿地布局,2013年正式进驻上海,被认为是协信战略拓展和品牌升级的一次重大举措。

进军上海,商业先行,是协信集团入驻上海后的战略布局,也是基于对自身商业运营能力的自信而做出的选择。

“商业地产的难度更大。商业项目在建设完成之后问题才开始,而住宅在交房之后问题基本就已经结束了。”刘爱明说。

目前上海的商业地产竞争非常激烈,而主要的问题在于应对消费习惯的改变。十年前,徐家汇东方商厦被认为是上海最高端的几个购物中心之一,但今天,东方商厦已经完全无法同一街之隔的港汇广场相比。在刘爱明看来,人们渐渐“淡忘”了东方商厦的主要原因,就是它没有能够跟上人们消费习惯的改变。

虽然形势严峻,但协信对于旗下的项目仍然非常有信心。“上海商业地产未来的空间非常大,我们对虹桥·协信中心和中环·协信天地这两个项目目前的进展感到兴奋,相信一定可以给上海的商业地产市场带来亮点。”

数读协信控股

8万平方米

今年协信在市北高新技术服务业园区开发的中环·协信天地拥有8万平方米的商业配套,将填补区域在商业配套方面的短板。

年度热词

### 【产城融合】

在产业地产领域,协信集团一直以来都坚持“产城融合”的开发理念。从项目构成来看,半写字楼半购物中心“商中有产,产中有商”的模式已经非常成熟。中环·协信天地项目落子市北,正是这种开发理念的延续。